

Cómo solventar las preguntas difíciles

Hipotéticas:

Del tipo: "Imaginemos que... ¿Qué pasaría si ... ? ¿Y si en lugar de esto ...?". No es bueno dejarse llevar hacia suposiciones que suelen ser calamitosas: "Nosotros hacemos X, no futurología. Trabajamos sobre situaciones reales".

Tendenciosas:

Cuando el planteamiento es aparentemente verdadero, pero una o varias premisas son falsas. Suelen tener una primera parte que parece indiscutible, o con la que seguro estamos de acuerdo, y después una segunda en la que se saca una conclusión que resulta crítica con nuestra intervención:

"Todos sabemos que los beneficios de las salas de cine son elevados, ¿cómo es posible que esta comisión no haya hecho algo antes?".

Responderemos relativizando la afirmación en que se basa la pregunta, evitando entrar de lleno en la provocación: "Me gustaría saber de dónde has sacado los datos de los beneficios de los cines".

Confidenciales:

Responderemos siempre oficialmente, sin caer en la tentación, aunque estemos delante de auditorios reducidos, de pensar que se pueden hacer confidencias.

De sí/no:

Cuando nos pregunten de esta forma, hemos de demostrar la complejidad de la respuesta: "¿Firmaréis la subida sí o no? Un acuerdo de estas características es algo muy complejo con un equilibrio entre pérdidas y ganancias"

Para no ganar nunca:

"Explicanos si el fracaso del prometido mantenimiento de los precios de las entradas se debe a que tenemos un abogado inútil". Responderemos citando otras posibilidades: "El éxito de una denuncia depende de otros factores, podríamos pasarnos horas hablando de ello".

Provocadoras:

No entrar en el terreno del adversario. Podemos usar respuestas de este tipo: "Este es un estilo que nosotros no usamos nunca". "Por este camino no ganaremos nada". "He venido a dialogar..."